

OBJETIVO

Atuar como especialista em Tecnologia da Informação aplicada a produtos e serviços, com foco na identificação de necessidades e na entrega de soluções claras, seguras, personalizadas e de alto valor. Contribuir para a gestão integrada dos processos de negócio, promovendo uma visão unificada das operações e uma única fonte de verdade apoiando decisões estratégicas.

Habilidades:

- ✓ Excelentes habilidades de comunicação verbal e não verbal
- ✓ Pensador estratégico, alto grau de criatividade e inovação
- ✓ Excelente presença executiva
- ✓ Fortes habilidades de suporte comercial/de negócios
- ✓ Orientado para resultados e competitivo

GRADUAÇÃO SUPERIOR

- ✓ MBA em Inteligência Artificial, Gestão e Negócios – GRAN Faculdade
- ✓ Bacharel em Comunicação Social com especialização Relações Públicas - Universidade Anhanguera
- ✓ Tecnólogo em Processamentos de Dados (Linguagem Clipper) – IBEC
- ✓ Administração de Empresas – UNIP (pausado)

ALGUMAS DAS ATUALIZAÇÕES

- ✓ Vendas com *Spin Selling* Método de Vendas 1 a 1 (X1) - UDEMY
- ✓ Elaboração de Apresentações Atrativas com o PowerPoint – SENAC
- ✓ Elaboração de Dashboards Interativos no Excel – SENAC
- ✓ EXCEL do básico ao avançado – Udemy
- ✓ Pacote Office (Nível avançado) – IBEC
- ✓ Sustentabilidade aplicada aos negócios: Orientações para gestores – FGV
- ✓ Como Vender Mais e Melhor – SEBRAE
- ✓ Diversidade nas Organizações - FGV
- ✓ Recursos Humanos - FGV
- ✓ Gestão de Processos – *Business Process Management* (BPM) – Fundação Bradesco



EXPERIÊNCIA DE CAMPO

ITAMBÉ – Coordenador de Vendas - DEZ2020 até então

Liderar e apoiar uma equipe mista (CLT e RCA), facilitando resultados e a colaboração entre as áreas. Rotina de reuniões, análises, planejamento e acompanhamento de indicadores de performance do negócio e rentabilidade com o uso de BI e o ERP SAP.

Atribuições como: Abertura de mercado, cadastro de lançamentos, gestão de conta corrente e *shelf life* de estoque, rupturas, perdas (NFd), ações de *sell in*, *sell out*, ponto extra e gestão de *FIFO*. Métricas de metas e variável dos vendedores. Elaboração da política de preço, roteiro de promotores, *merchandising*, além do atendimento as grandes contas como exemplo as bandeiras Carrefour, Sams Clube, Pão de Açúcar e regionais como Ultrabox BigBox, Bretas e etc.

FUJIOKA – Gerente de Loja Varejo

Responsável pelas negociações comerciais na Loja e suas demais rotinas em geral, incluindo entrega dos indicadores, balanço de estoque, controle da qualidade no atendimento e a gestão dos trabalhos dos subordinados no dia-a-dia em Loja. Período de 3 meses (pandemia).

CVC CORP – Executivo de contas

Atendi pela RexturAdvance na função de executivo de contas, área comercial por mais de 2 anos. Rotina de visita às agências de viagens, prospecção e expansão de clientes potenciais era minha principal rotina. Gestão de performance dos associados mantendo ou excluindo acordos comerciais, plano de metas e crédito.

LATAM – Executivo de contas

Atuei por mais de 11 anos onde parte deste tempo respondi pela área comercial da empresa no DF, incluindo prospecção, acompanhamento e negociação B2B com clientes como GVT, Ministério da Saúde (VOETUR), JAD, SABIN e União Química. Desenvolvi novos nichos e promovi o portfólio da empresa, além de planejar e executar campanhas de *marketing* em eventos locais como Expotchê e feiras de agronegócios. Também assessorava a alta gestão com análises, projeções e relatórios de campo como tendências mercadológicas e oportunidades. Era também necessário realizar treinamentos para equipe, fornecer *feedbacks* e preservar os processos da Cia.

EDITORIA CULTURA – Supervisor de vendas

Admitido como vendedor, trabalhei comercializando livros acadêmicos no varejo. Após período de experiência fui reconhecido a indicado ao cargo de Supervisor de Vendas onde por dois anos desenvolvemos a carteira e entregamos resultados.



Skills: Ouvinte; Estrategista; Inovador; Proativo e Determinado; Curiosidade intelectual